

# Tout ce que les Français peuvent rechercher au Maroc est présenté au SMAP Immo

M. Samir El Chamamah est PDG de SMAP, organisateur du Salon de l'Immobilier Marocain à Paris (SMAP Immo).

## **Le Figaro : Pouvez-vous présenter le salon SMAP Immo ?**

Le SMAP donne une fois par an à ses visiteurs l'opportunité unique de bénéficier d'un accès direct à une information complète et diversifiée sur l'immobilier marocain. Le salon accueille les principaux groupes immobiliers nationaux et internationaux opérant au Maroc afin de leur offrir des possibilités de rencontre avec les investisseurs. Ceci permet au SMAP Immo de proposer une offre immobilière très large. L'éventail des biens disponibles va du studio ou du petit 2 pièces, disponibles à partir de 25 000 euros, à la villa de grand standing commercialisée 800 000 euros à Marrakech. Pour résumer, tout ce que les Français peuvent rechercher au Maroc est présenté au SMAP Immo.

## **Qu'est-ce qui explique, selon vous, le succès du SMAP Immo ?**

Cette réussite repose avant tout sur les perspectives exceptionnelles offertes par l'immobilier marocain. Le marché est en pleine expansion : l'offre se diversifie et les prix de vente restent très compétitifs, puisqu'ils se situent

à environ la moitié du niveau du marché en Europe. De plus, l'investissement est fortement encouragé. Ainsi, les clients étrangers peuvent-ils financer leurs acquisitions par le crédit bancaire à hauteur de 70 % ; et la fiscalité est, dans l'ensemble, très avantageuse. A ces éléments viennent naturellement s'ajouter le climat, la qualité de vie, le patrimoine architectural, l'hospitalité bien connue des Marocains...

## **A quel type de clients le SMAP Immo s'adresse-t-il ?**

Le SMAP Immo était initialement destiné à la diaspora marocaine. Mais il attire désormais une clientèle internationale qui se diversifie davantage chaque année. Nos visiteurs recherchent une résidence secondaire, un logement pour leur retraite ou tout simplement un bon investissement. Tous les types de foyers sont représentés : couples familles, célibataires... Selon une étude réalisée l'année dernière, les deux tiers de nos visiteurs cherchaient à acquérir un logement, et plus d'un tiers d'entre eux était intéressé par une villa ou une maison. Enfin, plus de 40 % des personnes interrogées déclaraient avoir l'intention d'acheter un bien immobilier au Maroc au cours de l'année suivante.

## **Quelles sont les particularités**

## **de l'édition 2007 ?**

Nous avons décidé de mettre l'accent sur le développement de Rabat-Capitale et de sa région qui sont les invités d'honneur du salon. Une formidable transformation de la métropole est en cours. Celle-ci prévoit l'aménagement de la vallée du Bouregreg, la création de résidences prestigieuses et de nombreux projets touristiques, et enfin la construction de la ville nouvelle de Tamesna qui offrira un habitat varié favorisant la mixité sociale. Les quatre projets lancés dans la capitale du Royaume représentent plus de 6,17 milliards de dollars d'investissement. Rabat est, d'ailleurs, la ville qui a connu ces derniers mois la plus forte hausse, avec une progression moyenne des prix de 30 % depuis le début de l'année.

## **Quelles sont les autres villes mises en avant ?**

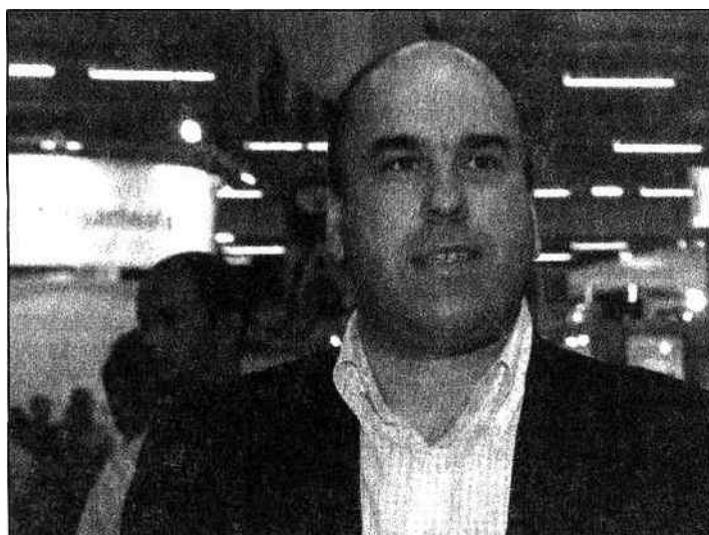
Parmi les principales villes invitées figurent Casablanca, Marrakech, Fès, Tanger et Agadir. Toutes bénéficient, à un degré divers, de la croissance du marché marocain. A Casablanca, l'immobilier connaît actuellement un essor sans précédent. La médina va être rénovée, 1 346 hectares viennent d'être ouverts à l'urbanisation, et la vision « Casablanca 2012 » prévoit de recevoir annuellement un million

de visiteurs étrangers. Tanger, de son côté, est dopée par l'ouverture prochaine du nouveau port de Tanger-Med : trois nouvelles zones urbaines sont en cours d'aménagement à Gueznaya, Ksar sghir-Ksar El Majaz et Melloussa. Fès n'a pas encore totalement décollé mais les premiers signes sont là. Le nombre de projets touristiques augmente et la demande se fait plus pressante. Agadir, en revanche, connaît déjà depuis plusieurs années un afflux massif de nouveaux résidents, essentiellement des Européens retraités. Enfin, Marrakech reste la première destination touristique du pays avec 159 nouveaux projets immobiliers approuvés en 2008.

**Les clients français sont très présents sur le marché marocain...**

Partenaire historique du Maroc, la France est pour le Royaume la porte d'accès privilégiée au marché européen. De plus, la proximité géographique et culturelle existant entre les deux pays nous permet d'attirer chaque année de plus en plus de particuliers à la recherche d'un bien immobilier. Ainsi, le Maroc arrive désormais en tête des souhaits des Français dans le choix de leur résidence secondaire. Et c'est en France que la demande immobilière pour le Maroc est la plus forte.

**PHILIPPE MICHENTEF**



Monsieur Samir El Chammah, pdg de [Smap](#)

### Un salon dédié à l'immobilier marocain

Le SMAP Immo de Paris, qui se déroule du 25 au 28 mai 2007 au Parc Floral, est le premier salon de l'immobilier marocain en Europe. Il constitue, depuis 2004, un lieu de rencontre privilégié entre clients européens, Français ou Marocains de l'étranger, et groupes immobiliers et bancaires marocains et français. Plus élevée d'année en année, la fréquentation bénéficie du boom de l'immobilier que connaît le Royaume depuis le début des années 2000. Elle a ainsi atteint en 2006 le chiffre de 35 000 visiteurs, soit une augmentation de 75 % par rapport à l'édition 2005. Les pré-inscriptions révèlent cette année deux tendances : une progression de la part de la clientèle européenne et un rajeunissement de l'âge moyen des visiteurs.



**INFOS PARTIQUES**  
**WWW.SMAPIMMO.FR**  
**ENTRÉE GRATUITE**  
**NOCTURNE TOUS LES SOIRS**  
**CONFÉRENCES**  
**120 EXPOSANTS**